

## <<如何与老外做生意>>

### 图书基本信息

书名：<<如何与老外做生意>>

13位ISBN编号：9787806719657

10位ISBN编号：7806719652

出版时间：2008-10

出版时间：鹭江出版社

作者：郭志新，（美）亚瑟 著

页数：158

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<如何与老外做生意>>

### 前言

我喜欢中国，不单单是因为中国的美食，也不单单是因为中国人的真诚与善良，更重要的，是她无处不在的商业机会。

我也知道，中国很多企业家并不满足于国内市场，他们整装待发，欲在国际市场上占有一席之地。

越来越多的、有实力的中国企业正积极地与西方进行商贸往来，有的甚至在积极寻求海外并购。

这便是这个正在崛起的国家的魅力所在。

但是，我也发现，大多数西方人并不了解中国，他们了解中国的途径仅限于西方媒体的报道和一些旅游人士所著的书籍。

而一些西方媒体对中国往往是有偏见的，旅游人士所著的书籍所反映的也只是他们对中国只光片影的印象。

做了25年外交官的吴建民先生有一个很深的感受：到过中国的外国人和没有到过中国的外国人差别很大。

“到过中国的外国人很多事情比较融通，而没到过中国的对中国成见比较深”，其中一个很重要的原因是：媒介信息误导着人们对中国的判断。

与此同时，很多中国人对西方国家也缺乏应有的了解。

他们因不了解西方人的思维习惯和文化风情，双方之间无法很好地沟通，这给对外商业活动带来了一些不必要的麻烦，甚至造成了不必要的损失。

## <<如何与老外做生意>>

### 内容概要

跨越文化的交往艺术，涉外商务的必备锦囊！

致力于搭建中西方商业文化沟通的桥梁，帮助您拓展更为广阔的海外市场！

本书中，两位作者对话的内容，小到中西方在问候、称呼、肢体语言、饮食习惯方面的差异，大到中外法律和政治环境的不同。

他们试图通过这种形式，发现彼此的不同，并告诉中国的企业家，在与外国人做生意时，需要注意什么、避免什么、坚持什么……

## <<如何与老外做生意>>

### 作者简介

作者：郭志新(美国)约翰·亚瑟郭志新，英文名SIMON（希蒙）。

早年服务于中信集团，曾担任荣毅仁先生的英文翻译，后留学美国。

先后担任MCI亚洲市场部总经理、QWEST通讯公司国际部总经理、英国电信中国区总经理。

2002年，希蒙回到中国创办了中国CEO俱乐部，并任首任主席。

曾组织过300多位欧美CEO来中国考察、投资，被誉为“中国招商引资第一人”。

希蒙现任亚洲联盟咨询网董事长、亚瑟销售策略中心中国区总裁、BGA投资联盟中国区首代、美国FOCUS投资公司中国区总裁。

拥有12年在世界500强企业成功的行政管理经验，具备负责数亿美元业务的商业经验。

曾为微软、英特尔、三菱、惠普、阿里巴巴等企业提供过专业培训，有着丰富的企业高层管理培训经验和海外资源。

其专著有《交道有方——与外商打交道的36招》。

[美]约翰·亚瑟，亚瑟先生先后获美国乔治·华盛顿大学管理学学士学位、美国海军学院核工程和数学硕士学位。

曾任职于美国海军21年，任职于美国五角大楼5年，为美国政府采购政府物资。

现任亚瑟销售策略中心董事长兼首席执行官、BGA投资联盟董事长、美华商贸公司董事长。

其专著《卓越销售，掌控销售攻略》《突破销售谈判》《性别沟通》和《最佳客服战略》等畅销北美和欧洲。

## <<如何与老外做生意>>

### 书籍目录

第一章 东西方文化比较 东西方文化精神 老外眼中的中国 第二章 商务礼仪 说好第一句话 身体也会说话 穿衣穿对场合 上餐桌下酒馆 中国的手机文化 第三章 商务接待 鲍鱼还是咕嚕肉 红酒还是二锅头 酒店还是招待所 蹲着还是坐着上 京剧还是天鹅湖 送礼送对路 热情37度 女士优先男士靠边 第四章 生意实务 如何写招商书 如何进行商务介绍 如何筹划商务洽谈会 如何签订与跟进意向书 如何参观工厂 如何与外商进行商务谈判 涉外翻译要注意什么 如何举办海外招商会 如何拜访欧美企业 如何到海外融资上市 学会理解美国式幽默 第五章 商务环境 中外法律环境的差异 美国政府官员的作用 官员出访还是商人出访 第六章 商务合作 如何识别“国际大忽悠” 招商引资的渠道有哪些 第七章 国际销售 打开产品的国际销路 寻找海外客户的金牌方法 打造高绩效的销售团队 后记附 CPQ销售潜能测评简介

## &lt;&lt;如何与老外做生意&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 东西方文化比较东西方文化精神希蒙：如今在中国，文化几乎成了一个无所不包的名词。酒文化、茶文化、服饰文化、出版文化、语言文化……应有尽有，有人还把吸烟也叫做文化，似乎一切与人的生活有关的东西都可以叫做文化。

这是一种泛文化观。

而东方与西方、中国与外国，由于气候、地理环境、生活方式、历史背景的不同，形成了不同的文化形态。

但就人的本质来讲，东方与西方是相同的。

不管是东方人还是西方人，都对美好生活有着强烈的追求，都把善良、诚信视为人的优秀品质。

你同意这一点吗？

约翰·亚瑟（以下称John）：我非常赞同你的观点。

任何一种文化都是与某种社会环境相适应的，这说明没有一种文化是不合理的，也说明没有一种文化是不好的。

对于它所适应的周围的环境而言，它肯定是最好的。

所以，我们对待不同的文化，应本着兼容并包、求同存异的精神，宽容地对待每一种文化。

虽然不同的文化在基本特质上有共同之处，但生活在不同文化背景中的人，在语言、思维、喜好、行为方式等方面总会有这样或那样的差异。

如果文化之间没有沟通和交流，可能会引起严重的文化冲突和碰撞。

希蒙：是的。

就拿语言文字来说吧，中国的汉字是象形文字，是从图画抽象而来的，因此中国人在理解事物的时候习惯于从形象入手，一种整体的观念；而西方的语言文字和语法非常繁复、非常精细，单数、复数、物主代词、反身代词等，分得很清楚，这种精细的语言有助于培养人的逻辑思维。

John：我虽然不太懂中文，但我在中国生活了一段时间后发现，中国人做事喜欢模棱两可，“好像”“大约”“似乎”是中国人经常用的词。

中国人做事情很喜欢给自己留退路，总想事先把各种可能性都预测到。

我们西方人就不是这样，我们喜欢精确，喜欢数字，我们相信，真理只有一个。

希蒙：思维方式的不同直接影响到人们的行为方式，所以，在日常生活方面，东西方也有很大差异。

比如中国传统文化讲究谦虚、客套、礼让，当受到他人赞美的时候，虽然内心感到愉快，但不应喜形于色，而应答以自谦之词。

通过自己的这种态度，表示对他人的尊重，使他人不因自己的“亮点”而有所难堪。

因此，当受到他人的夸奖时，中国人往往会说“过奖，过奖”或者“哪里，哪里”。

很多人可能都听过这样一件趣事：20世纪40年代，有一天，一位中国军官偕夫人去机场，迎接来自美国的顾问。

双方见面后，美国顾问出于礼貌，说：“你的夫人真漂亮！”

”这是一句西方人常用的交际语，军官却感到有些尴尬，不免客套一番：“哪里，哪里！”

”在中国，这也是一句很普通的客套话，可是蹩脚的翻译却把它翻译成：“Where where？”

”美国顾问听了莫名其妙，心想：“我只是礼貌地称赞一下他的夫人，他居然问起我他的夫人哪里漂亮了。”

”于是他只好说：“从头到脚都是漂亮的！”

”这就是因为中西方文化差异而闹出的笑话。

类似的趣事不但会发生在中国人身上，在不了解中国文化的外国人身上也常常发生。

有一次，几个做灯饰外贸生意的外国人在中国参加展览时，见服务小姐热情地给他们倒茶，并双手递过水杯，感到非常不理解：水杯很轻，为什么要用一双手？

令他们不解的事情还在后面。

在逛展厅的时候，每到一个展厅，服务小姐都热情地给他们上茶。

每次茶一端来，他们就给喝光，喝完后又由服务小姐给添满，然后他们又很快喝光……几番如此，这

## <<如何与老外做生意>>

几个外国人急了，问身边的中国朋友：“为什么到中国每个地方都要喝很多水呢？可以不喝吗？”

朋友听了乐不可支，便告诉他：给客人上茶是中国人的礼节。如果你喝了，就会再加满；不喝表示你口干，就不会给你加了，不是一定要喝的。你一下子喝完了，我们会以为你还需要呢。

John：这个例子非常有意思。

在美国，如果有客人来我家，我会很自然地问他喝水吗，或者问他想喝什么，如果客人说不渴，我就不给他倒水了。

说到生活方面，我也听到过很多有趣的故事。

比如，有一家中国企业在法国收购了一个企业，这家中国企业的总裁非常高兴，亲自到法国召集所有高级业务主管开会。

会议一直从早上开到下午五点，当时总裁兴致正浓，便决定晚上请这些业务主管吃饭。

他本以为主管们会毫不犹豫地接受他的邀请，然而令他意想不到的是，他们没有一个人答应与他共进晚餐，而是找借口说晚上有私事，纷纷离去。

在西方，员工下班之后的私人时间一般来讲是受到老板的尊重的。

希蒙：要是在中国，主管们一定高兴坏了，因为老总请客表示他对下属的信任和器重啊！

说白了，还是要归结到文化差异上来。

因此，在与外国人做生意时，一定要时时刻刻注意避免因文差异带来的种种误会。

老外眼中的中国希蒙：中国改革开放已经有三十年了，取得了举世瞩目的成就，中国和平崛起的势头有增无减。

尽管如此，很多老外对中国并不了解，没有来过中国的老外仅能从新闻媒体和电影上了解中国。

而多数西方的媒体对中国的报道少得可怜，即使提到也多半是对名胜古迹、风土人情等的介绍，而且往往负面报道多于正面报道。

有些报道甚至有意丑化中国人，比如，把中国的饮食文化歪曲成“吃宠物”。

很多美国人甚至以为中国的稻谷在城区或工业区发了芽、街道被汽车堵塞、城市被污染笼罩……John，你初次来中国时是不是也带着类似的误解呢？

John：说实话，刚开始，我对中国的了解也主要来自于美国的新闻媒体。

那时候，我以为中国就是一个穷苦的第三世界国家，人们都吃不饱饭。

但到了中国之后，我发现我错了。

近几年，随着中国经济的突飞猛进，在美国的市场上随处可见中国制造的产品，再加上美国某些制造企业陷入不景气的状态，使得美国的很多新闻媒体对中国做了带有偏见的报道，这些报道所反映的基本上是以下内容：充斥美国市场的中国货抢占了美国人的工作机会；中国国内的环境污染以及日趋强大的中国力量对世界的威胁等。

特别是在商务方面，有很多媒体报道有关中国的仿造及伪劣产品、知识产权的侵占及盗版，等等。

一系列的负面报道给初次来华的老外心理上蒙上了一层阴影。

所以，很多外国人首次来中国时都会带有一种防范感，甚至是强烈的恐惧感。

希蒙：西方媒体对中国一贯存有偏见。

例如，2008年，以CNN为代表的西方媒体用刻意歪曲事实的手段对中国进行歪曲报道，使中国的国家形象在西方降至最低点。

CNN的做法激起了中国网民的极大愤怒，有的大学生专门创立了反CNN网站与其进行针锋相对的斗争，“做人不要太CNN”甚至成为中国的网络流行语。

从另一个角度看，一个国家被其他国家了解的程度与该国的国际影响力密切相关。

当前，美国是一个超级大国，任何一个国家对美国的了解都超过了美国对这个特定国家的了解。

这在世界上无一例外，可以说是一个普遍规律，就如同中国对越南的了解也少于越南对中国的了解一样。

所以，努力提高综合国力，再加上积极开展经贸往来和文化交流，是减少外国人对中国的误解的最佳途径。

## <<如何与老外做生意>>

美国人不了解中国，还有一个比较重要的原因是，以往很多美国人同中国做生意都是通过中国人来完成的，他们以为会说中文的中国人对中国就了解。

其实一个人离开中国五年以上就会不了解中国，因为中国现在的变化很快，每天都不同。

现今的中国不只在经济上发展得快，而且在政治、社会、文化上都有了很大的改变。

我认为：正如不是所有的美籍华人都能够帮助中国人招商引资一样，并不是所有在美国的华人都能够帮助美国人更了解中国。

John：我知道很多初次来中国做生意的外国人都遇到过很多麻烦。

希蒙，你对此有什么好的建议吗？

怎么减少类似的麻烦？

希蒙：我曾经听过这样一个故事：美国一家大企业的CEO（首席执行官）夫妇打算来中国投资。

之前与中国的一家企业联系好了，并且安排好了行程。

后来中方在细节的沟通上出现了误差，改动了接待时间，但是却没有及时与美国方面重新确认这个问题。

而事实上，那个时候，对方已经出发了。

当这对美国夫妇下了飞机发现没有人接时，一下子慌了。

第一次来中国，一句中文也不会说，对他们来说挑战就此开始。

让我们设身处地地想一下，如果把我们抛在一个陌生的国度、一个陌生的环境里，身边的人都操着陌生的语言，我们就不难理解他们当时的心情了。

他们只能迷迷糊糊地跟着别人走，凭记忆去寻找那个安排好的酒店，结果费尽了周折。

当中方人员找到这对夫妇的时候，他们已经非常狼狈。

尽管这时中方人员不断地赔礼道歉，想尽办法安抚这对夫妇，但却徒劳无功。

他们在酒店住下以后，立刻买了回美国的机票，生意自然也就泡汤了。

对于来中国的外国人，特别是初次来的，我们一定要尽量站在他们的角度来考虑问题。

比如交通问题，有些负责去机场接待外商的中国司机一边开车一边打电话，这让外商提心吊胆的。

我就听说过这样一个案例：有一位国内工厂的老板，生意做得非常成功。

有一次，他邀请一位美国客户去他的工厂参观，并非常热情地接待他们，亲自开着豪华轿车接送，但是这位原本有投资计划的美国客户最后还是放弃了。

为什么呢？

原因就出在了交通上。

在接送美国客户的路上，这个中国老板边开车边接了若干个电话，而且开车的时候非常不遵守交通规则。

这位美国客户认为，这个老板驾车都不能遵照规矩，资金放在他这里不踏实。

所以，我们在与外国人交往的过程中，只要有了对这些最基本的背景和注意事项的了解，并且身体力行，注意自己在他们面前的言行举止，就可以打破那些不了解中国的外国人对中国的偏见，成功地消除外国人对中国之行的恐惧感，让他们在启程之前就吃下一颗定心丸。

第二章商务礼仪说好第一句话希蒙：在不同国家、不同文化环境中居住的人会形成不同的问候方式。

比如在西亚一些以畜牧业为主的国家里，人们习惯以“牲口好吗”作为问候语。

在中国，最常见的问候语是：“吃过饭没有？”

“如果让外国人听了，还以为你要请客呢！”

中国人推崇见面时“问寒问暖”“无微不至”，所以经常询问一些诸如“忙什么呢？”

“上哪儿去？”

“从哪儿来？”

“一个月多少钱？”

等等，如果用这样的方式问候英国人、美国人，肯定会弄得很不愉快，“我从哪儿来、上哪儿去关你什么事？”

“你是不是要跟踪我？”

最后得出的结论是：“这人真没有教养，老把鼻子伸向别人院子里！”



## &lt;&lt;如何与老外做生意&gt;&gt;

”可见，由于中西方文化的差异，在问候方式上也有很大的不同。

John，西方人一般喜欢什么样的问候方式呢？

John：西方人对朋友的问候方式很简单，最为简洁的问候是：“嗨”；或者直接向对方问好，如“你好”；还有就是采用时效性问候，如“早上好”“下午好”。

西方人不喜欢别人在问候的时候提及隐私问题，如问对方年龄、体重、婚姻状况等。

相反，我看到中国的一些企业在招聘的时候竟然要求女性透露自己的年龄、身高、体重、婚姻状况等极其隐私的信息，这在美国是绝对不会出现的。

另外，值得注意的是，在某种社交场合，尤其是在办公室或专业场合里，两性之间的问候应该非常保守。

如果你是男性，问候女性时你说：“哇！

你今天真漂亮！

”这可能会被误解为是一种挑逗行为。

因此，当你要赞美他人时，仔细斟酌是非常重要的。

如果你想用拥抱或亲吻的方式表示问候，那也要注意了，美国人并不像中国人想象的那样，到处拥抱、亲吻遇见的每一个人。

当然，女性们可能会在见面时彼此拥抱一下以示友好，而且在某些上流社交圈里，轻吻对方的面颊是很普遍的礼节。

但除了对家人与好友外，美国人通常不会随便拥抱他人，因为并不是每一位美国人都习惯拥抱他人。

总的来说，西方人的问候方式比中国人要简单些。

希蒙：中国有句老话，叫做“十里不同风，百里不同俗”。

仅仅一个小小的问候方式，中西方就有这么多不同。

John，你多次来到中国，也算是一个“中国通”了，你认为除了问候方式外，中西方在称呼上有什么不一样？

John：就拿美国来说吧，美国人的称呼方式远远没有中国人那么复杂。

有一次我来中国旅游，遇到一个年轻小伙子，也许是刚学英文吧，竟然把我称做“Old man”，可是，美国是一个崇尚年轻的国度，并不喜欢“Old”这个单词。

我们喜欢他人直接叫我们的名字，而不是像中国人那样，喜欢以“姓氏+职务”或“姓氏+亲属关系”的方式称呼对方以示尊敬。

我曾在报纸上看到一则报道，说当时的美国总统克林顿访问上海，在参观一个社区时，一群幼儿园的孩子们有组织地用英文高声欢呼：“热烈欢迎克林顿爷爷。

”克林顿微笑示谢，但多少有一点儿迟疑。

就在此刻，一个三岁的男孩却直呼“克林顿、克林顿”，倍感亲切的克林顿抱起了这个孩子……许多中外记者都抓拍到了这个镜头，第二天包括《纽约时报》在内的世界各大报刊都刊登了克林顿与这个中国孩子零距离接触的照片。

这个实例说明了由于各国文化传统的差异，人们日常生活中的称呼也存在广泛的差异。

希蒙：John，你可能不知道，中国是一个重礼仪的国度，中国人的称呼方式是非常讲究的，往往从称呼中就可以看出两者之间的关系。

例如，子女对父母直呼其名，会被看做缺乏教养、无视礼貌，会招致长辈的批评和旁人的讥笑。

再如，英、美国家的称谓比较笼统、模糊，无论出自父系还是母系，只要与父母平辈的男性一律被称为“Uncle”，女性被称为“Aunt”，他们的子女不论性别一概称“Cousin”。

而在中国，称谓要复杂得多，有时还非得把身份交代得一清二楚。

中国人非常喜欢用行政职务称呼上级。

如果你听见一个人叫另一个人“王局长”，说明他们可能是上下级的关系；如果称“王老师”，则是师生关系。

我年轻时带美国科罗拉多州代表团到中国访问，一路上我都叫州长为“罗马尔先生”，可是后来我发现，他的下属没有一个这样称呼他的，都是直呼其名，我立刻明白是我客气过头了，于是也跟着改口。

<<如何与老外做生意>>

## <<如何与老外做生意>>

### 后记

2006年8月，拙作《交道有方——与外商打交道的36招》出版，读者反响甚好，首印售罄。尔后加印，不久又卖完了。

有热心读者得知我在美国生活多年，与外国朋友有过很多商业往来，并熟知西方商业文化及风俗礼仪，便建议我继续推出新作。

我虽欣然应允，无奈诸事缠身，迟迟未能动笔。

2008年春节前夕，经友人介绍，我认识了曾辉先生，他专长于图书策划，幸赖他做了大量的前期调研和文稿统筹工作，本书才得以出炉。

在我笑赞他为江南才子之时，他只是谦逊一笑：“郭总，过奖了！”

我与John相识多年，两人外形迥异，但旨趣同归。

本书的主体是我与John的对话，通过这种形式告诉读者在与外国人进行商贸往来时如何接人待物、如何处理生意实务、如何避免文化冲突等，我们期望此书能够为推动中西文化的沟通与交流，减少中国企业在对外交往中因惯性思维所造成的不必要的损失，略尽绵薄之力。

## <<如何与老外做生意>>

### 编辑推荐

《如何与老外做生意》由鹭江出版社出版。

<<如何与老外做生意>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>